



GYM

Nuova palestra per colpire i pigri

Esercitazione sull'incrementalità

Quanti e quali sono i **potenziali clienti** di una **palestra** che per svariati motivi non hanno mai preso in considerazione la possibilità di acquistare un abbonamento (mensile, annuale)?

Evidenziate tutti "i **potenziali utenti**" che potrebbero coltivare una domanda di attività in palestra ma che non essendo mai stati raggiunti dal vostro Brand non hanno mai evidenziato una domanda consapevole

Come riuscire ad arrivare a loro? Come riuscire a raggiungere utenti che non hanno mai espresso esigenze di questo servizio?

Utenti che non sono ancora tracciabili attraverso le nostre attività di digital marketing e quindi un pubblico completamente fuori dalle nostre orbite di interesse

Realizzate una strategia di marketing digitale per provare a raggiungerli

Potenziali clienti

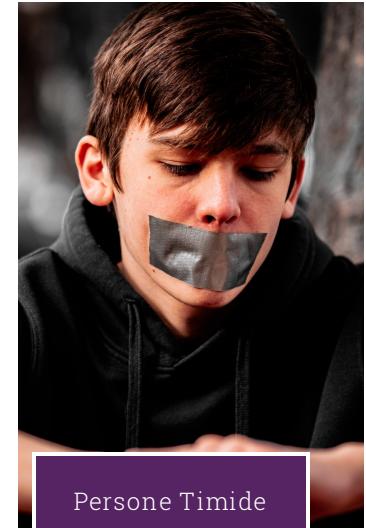
Evidenziate tutti i potenziali utenti che potrebbero coltivare una domanda di attività in palestra ma che non essendo mai stati raggiunti dal vostro Brand non hanno mai evidenziato una domanda consapevole



Persone sedentarie



Individui che praticano attività fisica all'aperto



Persone Timide



Persone che si allenano a casa



Persone che ricercano diete



We Gym

Raggiungere utenti che non usano i social



Collaborazioni locali

Stabilire partnership con aziende e organizzazioni locali per promuovere la palestra e la comunità.



Eventi gratuiti

Organizzare eventi e workshop gratuiti per far conoscere la palestra e attirare nuovi membri.



Referral e passaparola

Incentivare i membri attuali a condividere la loro esperienza e portare nuovi iscritti.



Volantini e brochure

Distribuire materiali promozionali in luoghi strategici per aumentare la visibilità della palestra.



Pubblicità su giornali e riviste

Pubblicità su giornali e riviste.



Sponsorizzazioni e partecipazione a eventi

Essere presenti e attivi in eventi locali per aumentare la visibilità e interagire con potenziali clienti.

SWOT

Strengths

Ampia varietà di attrezzature e corsi che soddisfano diverse esigenze di fitness.

S

W

Opportunities

Crescente interesse per la salute e il benessere offre un potenziale per espandere il mercato.

O

T

Weaknesses

Concorrenza elevata in un mercato affollato di palestre e centri fitness.